

～ ものづくり企業の実践に学ぶ ～ 中国・アジアへの販路開拓

中国・アジアを「販売拠点」にするには？

バブル崩壊以降、日本経済は長期に渡って低迷しており、
製造業や卸売業の販路拡大においても
中国・アジアへの進出が企業戦略上最も重要な事項となっています。
一方で、大企業とは異なり経営資源に限界のある中小企業が
中国・アジアで勝負する場合には、
「ヒト」「モノ」「カネ」全てが不足していることも否めない事実であります。

この度のセミナーでは、時代の流れや現地のニーズをいち早く見極め
中国・アジアの販路開拓に成功した企業から現場での経験をお話し
いただき、販路開拓の備えとなる手法についてご紹介致します。

講演企業の紹介

ロザイ工業株式会社（大阪市西区）

工業炉の製作・施工を中心に、「熱と環境」をテーマとした事業展開を行っている。自社にしかできないオンリーワンの製品・技術力が日本だけでなく海外でも評価され、中国の製鉄業界トップ企業を初め、中国・アジアへの市場開拓を進めてきた。
2007年から、NEDO(新エネルギー・産業技術総合開発機構)の国際エネルギー使用合理化対策事業としてタイ国でのモデル事業を実施。2009年には貿易会社として上海現地法人の設立、2011年には大連とベトナムにも現地法人を相次いで設立し勢いを増す展開を続けている。

開催内容

【日時】 2011年9月22日(木) 16:00～18:00 (15:30より受付)

【場所】 オリックス本町ビル (3階 大会議室)

【定員】 50名 (申込者多数の場合は先着順となりますので御了承下さい。) 【参加費】 無料

【対象企業】 中国・アジアの市場を新たに開拓したい、又は中国・アジア向け売上拡大に取り組んでいる企業
【プログラム】

16:00～16:30 **パネル講演** ものづくり企業が中国・アジア市場で失敗しないための対策

ロザイ工業株式会社 企画室長 竹村信一郎氏、聞き手:チャイナプロジェクト株式会社 代表取締役 樋笠耕治

16:30～17:00 **講演** 投資家の視点から見た、海外で成功する企業・失敗する企業

フューチャーベンチャーキャピタル株式会社 常務執行役員 木村美都

17:00～17:30 **海外販路開拓の備えとなる金融サービスのご案内**

オリックス株式会社 営業推進部 海外事業チーム

17:30～18:00 名刺交換、個別相談

共同主催

オリックス株式会社

フューチャーベンチャーキャピタル株式会社

チャイナプロジェクト株式会社

2011年9月22日(木) 中国・アジア販路開拓セミナー 参加申込書

フューチャーベンチャーキャピタル株式会社

営業推進本部 行(FAX:075-211-6965 又は E-mail: s-sakaguchi@fvc.co.jp)

参加人数 (人) ご参加いただく方全員についてご記入下さい。

御所属 []

御役職 []

御参加者名 []

御連絡先 受付完了次第、受講票をお送りしますので必ず御記入下さい。

TEL [] FAX []

E-mail []

御住所 []

【会場地図】

オリックス本町ビル 3階 大会議室

大阪府大阪市西区西本町1丁目4番1号(TEL:06-6578-1600)



<アクセス>

大阪市営地下鉄四つ橋線・中央線・

御堂筋線「本町」駅徒歩1分

(地下鉄連絡道で19,20番出口直結)

【開催内容についてのお問合せ先】

フューチャーベンチャーキャピタル株式会社 堺事務所 (担当:阪口) TEL: 072-282-6651

又は E-mail: s-sakaguchi@fvc.co.jp